



Ratingbegründung

Scope bestätigt das AAA_{ZMR} Zertifikate Management Rating (ZMR) der DekaBank Deutsche Girozentrale („DekaBank“ / „Deka“) und bescheinigt der Bank somit weiterhin eine exzellente Qualität und Kompetenz als Emittent von Anlagezertifikaten im Primärmarkt.

Trotz einer vergleichsweise kurzen Historie als Emissionshaus von Retailzertifikaten im Primärmarkt – der Eintritt in das Retailgeschäft mit Sparkassen erfolgte im Januar 2013 – konnte die DekaBank gemessen am ausstehenden Marktvolumen von Anlagezertifikaten (ohne Hebelprodukte) mittlerweile als Marktführer unter allen Anbietern etablieren sowie ihre Führung unter den reinen Primärmarktanbietern weiter ausbauen. Nach Jahren des stärksten Wachstums im deutschen Zertifikatemarkt belief sich ihr Marktanteil im Bereich Anlageprodukte zum Stichtag 30.6.2019 auf 21,1 Prozent.

Der Zertifikatebereich der Deka profitiert vom sehr starken Commitment der Bank, dessen Erfolg durch die sich stetig verbessernden Kennziffern bezüglich des Absatzes, des Ertrags und der Marktanteile deutlich wird. Die Anpassung der internen Organisationsstrukturen im Retailbereich stärkt das Profil des Zertifikatebereichs innerhalb der Bank weiter und wird von Scope positiv beurteilt. Die deutschen Sparkassen sind alleinige Eigentümer der DekaBank. Dies begründet die enge Vernetzung mit Sparkassengremien, -entscheidern und -vertriebseinheiten, woraus aus Sicht von Scope ein eindeutiger Wettbewerbsvorteil resultiert.

Positiv beeinflusst wurde das Ratingurteil insbesondere durch die hohe Qualität der Betreuungsinfrastruktur, der Qualifizierungsmaßnahmen sowie des Marketings, die das Ergebnis hoher und kontinuierlicher Investitionen in den Zertifikatebereich der Deka sind. Dabei kann die Deka von der hervorragenden Integration in das engmaschige Sparkassen-Vertriebsnetz profitieren - unter Einsatz leistungsstarker, individualisierbarer und aufeinander abgestimmter Reportingtools. Durch eine effiziente Emissionsstrategie, die in einem wöchentlichen Primärmarkt-Emissionskalender ihren Ausdruck findet, kann der Vertrieb seine Zertifikate-Vertriebsaktivitäten vorausschauend planen. Zudem hebt sich die Deka-Zertifikate-Webseite positiv vom Online-Angebot anderer reiner Primärmarktanbieter ab.

Das Produktangebot ist vielfältig und wurde gerade in Bezug auf Zinsprodukte zuletzt deutlich ausgeweitet. Wünschenswert wäre aus Sicht von Scope dennoch, wenn die Bank die Anzahl der abgedeckten Basiswerte perspektivisch weiter erhöhen würde.

Positiv wird von Scope gesehen, dass auf Initiative der DekaBank keine Anlagezertifikate zu Basiswerten mit einer Verkaufsempfehlung des Research-Kooperationspartners NordLB oder des hauseigenen Researchs aufgelegt werden.

Ratingergebnis

| | |
|-------------------------------|--------------------------|
| Zertifikate Management Rating | AAA_{ZMR} |
| Produktqualitätsrating | ./. |
| Veröffentlichungsdatum: | 25.09.2019 |

Rating

Rating gesamt **AAA_{ZMR}**

Lead Analyst

Dr. Andrea Vathje
+49 69 6677389 0
a.vathje@scopeanalysis.com

Back-up Analyst

Karsten Naumann
+49 69 6677389 56
k.naumann@scopeanalysis.com

Publikationsdatum

25.9.2019

Scope Analysis GmbH

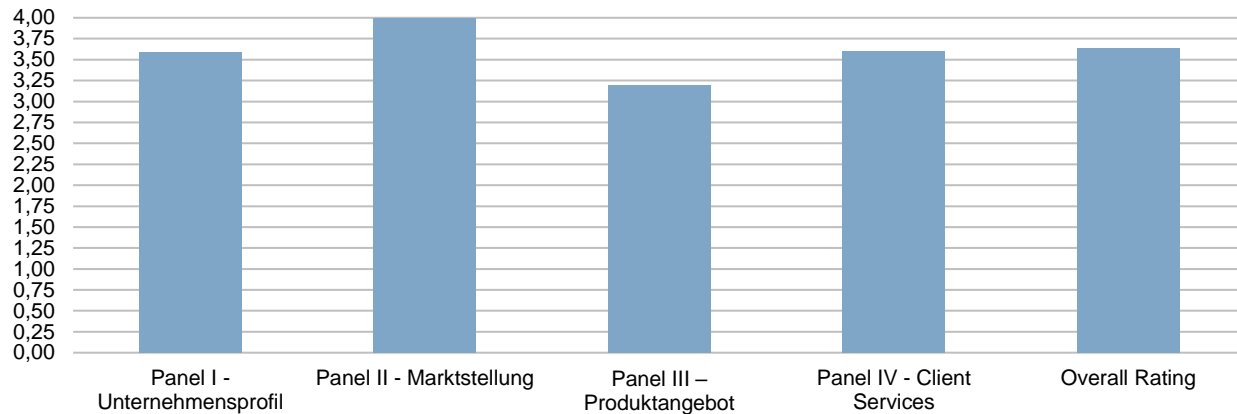
Lennéstraße 5
10785 Berlin
Tel. +49 30 27891 0
Fax +49 30 27891 100

Neue Mainzer Str. 66-68
60311 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 6677389 0

info@scopeanalysis.com
www.scopeanalysis.com

Bloomberg: SCOP

Rating Scorecard Summary



Rating Driver

- + Engste Verzahnung der Deka entlang der gesamten Zertifikate-Wertschöpfungskette mit den Sparkassen
- + Erreichen der Marktführung im Gesamtmarkt gemessen am ausstehenden Zertifikatevolumen
- + Hohe Bedeutung des Zertifikatebereichs für die DekaBank und Stärkung des Profils innerhalb der Bank
- + Erstklassiger Vertriebsupport mit leistungsfähigen, aufeinander abgestimmten Reportingtools
- + Kostengünstige Verwahrfähigkeit eines hohen Anteils der Deka-Zertifikate im DekaBank Depot schafft Kundenmehrwert
- Anzahl der abgedeckten Basiswerte in Abhängigkeit der Nachfrage der Vertriebskanäle weiter ausbaufähig

Panel I – Unternehmensprofil

Credit Rating

Anlagezertifikate sind Inhaberschuldverschreibungen, die für Investoren ein Rückzahlungsversprechen des Emittenten darstellen. Aus diesem Grund ist die Bonität des Emittenten ein wichtiger Faktor des Zertifikate-Emittenten-Ratings. Da für die DekaBank kein Scope-eigenes Issuer-Rating besteht, wird auf öffentlich verfügbare Bonitätseinschätzungen abgestellt.

Zum Rating-Zeitpunkt lagen Scope ein Issuer Credit Rating von Standard & Poor's mit Ausprägung A+ und stabilem Ausblick sowie ein Issuer Rating von Moody's mit Ausprägung Aa2, ebenfalls mit stabilem Ausblick vor. Entsprechend der Bewertungsmethodik findet der niedrigere Wert, d.h. der von Standard & Poor's, der einen Upper Medium Grade darstellt, Berücksichtigung im ZMR für die DekaBank.

Historie und Commitment

Die DekaBank verfügt über eine rund siebzehnjährige Erfahrung im Zertifikategeschäft mit institutionellen Kunden wie Vermögensverwaltungen und Drittbanken – die erste Emission eines DekaBank-Zertifikats erfolgte 2002. Der Verwaltungsrat der DekaBank traf im Herbst 2012 die grundlegende Entscheidung, das Retail-Zertifikategeschäft mit den Sparkassen aufzubauen, so dass bereits im Januar 2013 die ersten Zertifikate für Privatanleger emittiert werden konnten. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte das emittierte Zertifikatevolumen im Nicht-Retailbereich rund 3,6 Mrd. Euro betragen. Seitdem schlug die Deka einen sehr deutlichen Wachstumskurs ein: Das zum 31.12.2018 ausstehende Zertifikatevolumen belief sich auf insgesamt 20,4 Mrd. Euro, wovon laut DDV Marktanteils-Statistik zum gleichen Stichtag ca. 12,3 Mrd. Euro auf das Retailgeschäft entfielen. Damit übernahm die Deka die Gesamtführung im Markt für Anlageprodukte für diese Kundengruppe und baute ihre Spitzenposition im ersten Halbjahr noch weiter aus. Das ausstehende Volumen lag bei Ende Juni 2019 bei 13,9 Mrd. Euro.

Die Deka ist das Wertpapierhaus der Sparkassen, in deren Eigentum sich die Bank zu 100 Prozent befindet. Nahezu alle Sparkassen vertreiben aktiv DekaBank-Zertifikate, woraus der Stellenwert des Zertifikatebereichs für den Sparkassenvertrieb ersichtlich wird.

Retail-Zertifikate sind mittlerweile ein zentraler Bestandteil des Geschäftsmodells der DekaBank, und die Bank hat das selbstgesteckte Ziel erreicht, ein wesentlicher Anbieter von Zertifikaten im deutschen Markt zu werden. Um das Geschäftswachstum zu fördern, tätigte die DekaBank signifikante Investitionen in die Emissions-Infrastruktur, Qualifikations- und Betreuungsinfrastruktur, Marketing- und Media-Präsenz und in personelle Ressourcen. Geschaffen wurden unter anderem ein neues B2C-Portal, ein Zertifikate- und ein erweitertes Credit-Research, und es kam zum Aufbau eines Präsenzschulungsangebots.

2018 war das bislang erfolgreichste Jahr für den Zertifikatebereich der Deka, was Absatz, Verbundleistung und Ertrag betrifft. Diese beeindruckende Performance zeugt von der großen Bedeutung des Bereiches innerhalb des Konzerns. Ein andauerndes Commitment durch den Vorstand ist aus Sicht von Scope auf absehbare Zeit sichergestellt und sollte auch durch den neuen Vorstandsvorsitzenden Dr. Georg Stocker gegeben sein, der am 1.1.2020 auf Michael Rüdiger nachfolgt. Weitere Indikationen hierfür sind die stärkere Konzentration von Mitarbeiterkapazitäten auf das wachsende Retail-Zertifikategeschäft sowie der wachsende Anteil an den Total Assets der Deka-Gruppe.

17 Jahre Zertifikategeschäft, seit
2013 auch für Retailkunden

Signifikante Investitionen in
Infrastruktur und Marketing

Klare Verantwortlichkeiten durch neue Organisationsstruktur**Organisationsstruktur**

Im Zuge von personellen Veränderungen in der Deka wurde der Retail-Zertifikatebereich der Bank 2019 neu organisiert. Während vorher Mitarbeiter gleichermaßen für Fondsprodukte und für Zertifikate zuständig waren, gibt es jetzt in den zentralen Einheiten von Produktmanagement und Product Sales eine Trennung in Bezug auf die Produktkategorien. Scope begrüßt diese trennschärfere Aufstellung des Bereichs, da er klare Verantwortlichkeiten mit sich bringt.

Sehr hohe Branchenerfahrung bei leicht unterdurchschnittlicher Betriebszugehörigkeit**Führungspersonal**

Die mittlere Branchenerfahrung der unten hervorgehobenen Führungskräfte von 16 Jahren und Betriebszugehörigkeit von fast zehn Jahren sind als sehr hoch bzw. als leicht unterdurchschnittlich einzustufen. Die leicht unterdurchschnittliche Betriebszugehörigkeit ist auch auf den vergleichsweisen späten Einstieg der Deka in das Retail-Zertifikategeschäft zurückzuführen. Die folgenden Führungskräfte sind hervorzuheben:

- Hussam Masri, Managing Director, Leiter Private Banking, Produktmanagement & Product Sales; Diplom-Betriebswirt und Finanzökonom (ebs); 19 Jahre Branchenerfahrung, seit 2001 bei der Deka, zuvor bei SEB Invest und accenture
- Torsten Bischoff, Leiter Produktmanagement Zertifikate: Diplom-Wirtschaftsmathematiker; 15 Jahre Branchenerfahrung, seit 2013 bei der Deka, zuvor bei der LBBW
- Marco Maurer, Leiter Product Sales Zertifikate: Diplom-Betriebswirt (FH); 13 Jahre Branchenerfahrung, seit 2012 bei der Deka, davor u.a. bei der LBBW und der EUWAX
- Thorben Lühge, Managing Director, Leiter Handel & Strukturierung, Bankkaufmann, Diplom-Betriebswirt (FH), CFA; 20 Jahre Branchenerfahrung; seit 2010 bei Deka, zuvor u.a. bei HSH Nordbank, DZ Bank, HSBC, HypoVereinsbank
- Stephan Frerker, Managing Director, Leiter Strukturierung & Eigene Emissionen, Bankkaufmann, Master of Science; 13 Jahre Branchenerfahrung, seit 2010 bei Deka, zuvor bei HSH Nordbank und DZ Bank

Zunehmende Konzentration von Mitarbeiterkapazitäten reflektiert Wachstum**Mitarbeiter**

Zur Steuerung des umfassenden Produkt- und Vertriebsunterstützungsangebotes hält die DekaBank die erforderlichen Mitarbeiterkapazitäten im Zertifikatebereich vor. Die Deka verfügt über das größte Vertriebsteam unter den Primärmarktemittenten. Weitere Mitarbeiterkapazitäten befinden sich in den Einheiten Produkt- und Marktmanagement, Recht, Compliance, IT, COO Bankgeschäftsfelder & Verwahrstelle, Makro Research und Kapitalmarktgeschäft. Die Mitarbeiter im Zertifikatebereich weisen eine durchschnittliche Berufserfahrung in der Finanzbranche von über 14 Jahren auf.

Mitglied im DDV**Transparenz**

Die Deka ist seit 2015 Mitglied im Deutschen Derivate Verband (DDV). Jedes Mitglied des DDV verpflichtet sich, den Fairness Kodex zu befolgen, der Regeln vorschreibt für das geschäftliche Handeln bei Strukturierung, Emission, Marketing und Handel von strukturierten Wertpapieren. Der Kodex beinhaltet Richtlinien für einen verantwortungsvollen Umgang mit dem Kapital und Vertrauen von Privatanlegern in Deutschland.

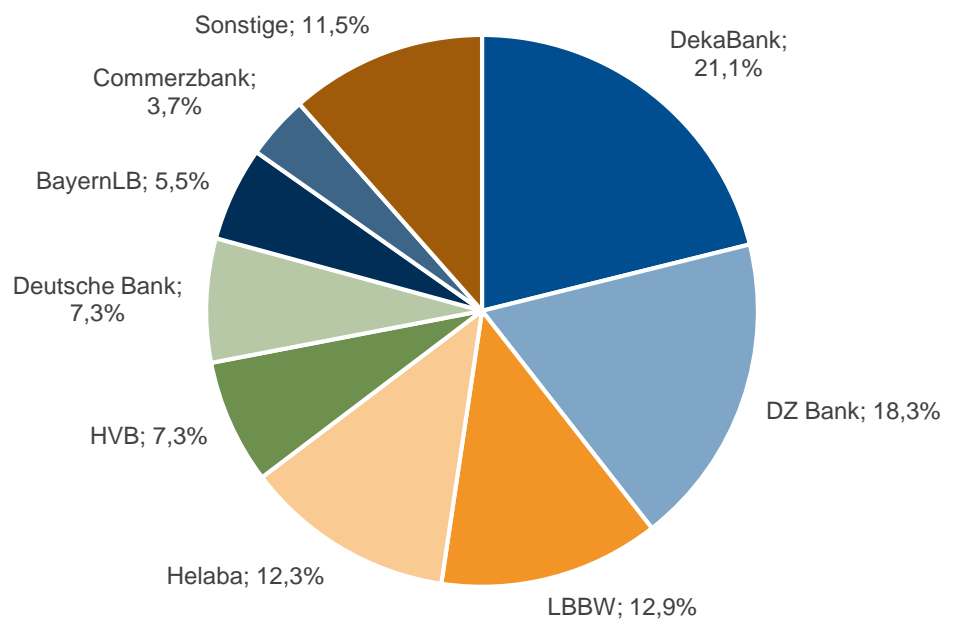
Stetig wachsender Marktanteil
seit 2013; Nummer 1 unter den
Primärmarktemittenten

Panel II – Marktstellung

Marktanteile und Zuwachs

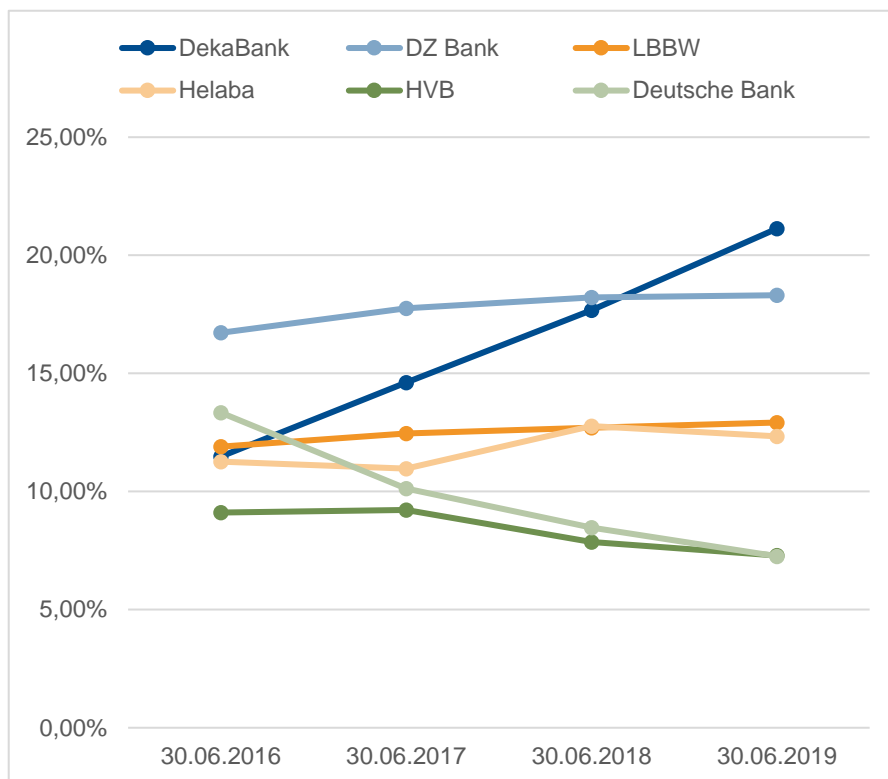
Die DekaBank lag am Ende des zweiten Quartals 2019 in der Kategorie Anlageprodukte (ohne Hebelprodukte) bei einem Marktanteil nach Marktvolumen von 21,1 Prozent und einem Marktvolumen von 13,9 Mrd. Euro. Dabei gelang es der Bank, sowohl die Führung im Segment der reinen Primärmarktanbieter weiter auszubauen als auch im Betrachtungszeitraum erstmals die Führung im Gesamtmarkt zu übernehmen und den langjährigen Platzhirsch DZ-Bank auf den zweiten Rang zu verweisen. Innerhalb der letzten zwölf Monate entspricht dies einem Zuwachs von 3,5 Prozentpunkten. Die Bank weist in den letzten Jahren unter allen Emittenten den bei weitem höchsten Marktanteilszuwachs auf und konnte ihren Marktanteil seit 2013 jedes Quartal steigern. Mit Ausnahme des besonders starken Anstiegs im vierten Quartal 2015 von 6,7 Prozent auf 9,7 Prozent, der auf die Integration der Zertifikatebestände der Landesbank Berlin AG (LBB) zurückzuführen war, ist das Wachstum aus eigener Kraft erfolgt.

Abbildung 1: Marktanteil Anlagezertifikate (ohne Hebelprodukte) nach Marktvolumen



Quelle: DDV, erstellt von Scope; Stand: 30.06.2019

Abbildung 2: Veränderung des Marktanteils Anlagezertifikate (ohne Hebelprodukte) nach Marktvolumen; Top 6 Anbieter in 2Q2019



Quelle: DDV, erstellt von Scope; Stand: 30.06.2019

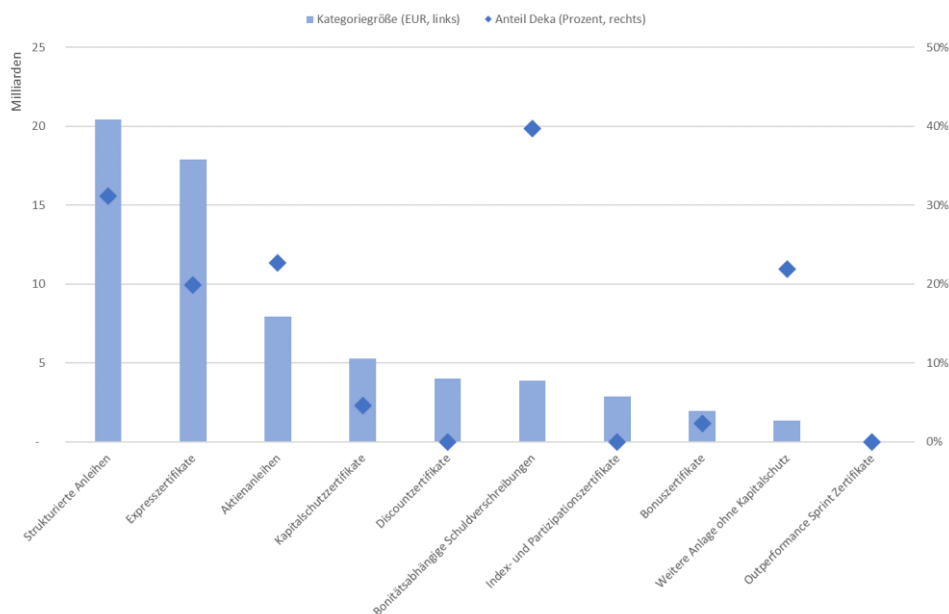
Hohe Marktanteile in wichtigen Produktgruppen

Bei Aktienanleihen nahm die Deka mit einem Anteil von 22,7 Prozent den Spitzenplatz ein. Bei den Strukturierten Anleihen konnte sie ihren Marktanteil innerhalb eines Jahres um 7,9 Prozentpunkte auf 31,2 Prozent ausweiten, was Platz 2 bedeutet. Auch bei bonitätsabhängigen Schuldverschreibungen, Expresszertifikaten und der Sammelkategorie Weitere Anlagezertifikate ohne Kapitalschutz lag sie auf dem zweiten Platz bei Gesamtmarktanteilen von 39,7 Prozent, 19,9 Prozent und 21,9 Prozent. In der Kategorie Kapitalschutzzertifikate erreichte sie mit 4,6 Prozent Marktanteil den vierthöchsten Wert. Allerdings hat die Deka weiterhin keine nennenswerten Marktanteile bei Discount- und Bonus-Zertifikaten, wo sie auf gerundet 0,0 Prozent bzw. 2,4 Prozent kommt, bzw. bei Index-/Partizipations-Zertifikaten und Outperformance/Sprint-Zertifikaten, bei denen sie zuletzt kein ausstehendes Bestandsvolumen aufwies. Gerade in Bezug auf Zinsprodukte wurde das Produktangebot zuletzt deutlich verstärkt, so dass in Monaten, in denen der Vertrieb aktiennaher Produkte schwierig ist, Zinsprodukte als Ausweichprodukte zur Verfügung stehen. Im Vergleich zu den Hauptwettbewerbern im Primärmarkt ist das Produktportfolio der Deka allerdings straffer aufgestellt, mit deutlichen Schwerpunkten auf Strukturierten Anleihen und Expresszertifikaten, die 46,0 Prozent bzw. 25,7 Prozent des gesamten ausstehenden Zertifikatevolumens der Deka ausmachen.

Damit ist auffallend, dass die Deka in fast allen Produktkategorien, die sie aktiv vertreibt, unter den Top 3 Anbietern im deutschen Zertifikatemarkt ist: bei Aktienanleihen hat sie den ersten Platz, bei Express-Zertifikaten, Strukturierten Anleihen und Bonitätsabhängigen Schuldverschreibungen Platz 2. Lediglich im Bereich der Kapitalschutz Zertifikate belegt die Deka mit Platz 4 nicht einen der drei Spitzenplätze, wobei diese Produktgattung vergleichsweise neu im Vertriebsfokus für die Deka ist, so dass die weitere Entwicklung hier abzuwarten ist. Die Strategie der Deka, in den

Produkten, die sie anbietet, ein breites und attraktives Kundenangebot zu schaffen, scheint also aufzugehen.

Abbildung 3: Ausstehendes Volumen aller Anbieter in EUR und Gesamtmarktanteil der Deka je Produktkategorie



Quelle: DDV, erstellt von Scope; Stand: 30.06.2019

Alleinstellungsmerkmale

Die Deka weist die folgenden Alleinstellungsmerkmale innerhalb ihrer Peergruppe auf:

Sonderstellung als Wertpapierhaus der Sparkassen

1. Die vollständige Eigentümerschaft der Sparkassen an der DekaBank ermöglicht der Emittentin bestmöglichen Zugang zu Sparkassengremien, -entscheidern und -vertriebswegen. Als Wertpapierhaus der Sparkassen hat die Deka innerhalb ihrer Peergroup der Primärmarktemittenten eine Sonderstellung.

Enge Verzahnung mit den Sparkassen

2. Enge Verzahnung der Investment-, Beratungs- und Controlling-Prozesse mit den Sparkassen bundesweit. So werden unter anderem die Produktauswahl und Vertriebsplanung gemeinsam entwickelt. Die Vertriebspartner werden durch umfangreiche, teilweise individualisierbare Reporting-Tools optimal unterstützt. Die Deka verfügt über die größte bundesweite Vertriebsabdeckung im Sparkassenbereich; hinzu kommen Produktspezialisten für Zertifikate im Produktmanagement.

Günstige Verwahrung in DekaBank Depot

3. Mit dem DekaBank Depot („DBD“) ermöglicht die DekaBank ihren Kunden eine kostengünstige Verwahrungsmöglichkeit sowie einen Bruchteilerwerb. Es werden keine Ordergebühren bei Zeichnung, Kauf und Verkauf von DBD-Zertifikaten berechnet. Gegenwärtig nehmen über 4 Mio. Kunden das DBD-Angebot an. Nachdem ein aktiver Sekundärmarkt für die meisten Primärmarktemittenten nur eine untergeordnete Rolle spielt, verstärkt sich für die DBD-Zertifikate dieser Effekt noch dadurch, dass die DBD-Zertifikate nicht börsenfähig sind und nur einmal täglich eine Orderausführung möglich ist. Letztendlich muss der Kunde entscheiden, ob die Kostenvorteile des DBD Depots den Nachteil der eingeschränkten Handelbarkeit überwiegen. Im Idealfall wäre es aus

Sicht von Scope wünschenswert, wenn die Deka die Sekundärmarktaktivitäten für die DBD-verwahrfähigen Produkte ausweiten könnte.

Panel III – Produktangebot

Produktvielfalt

Zweitgrößte Produktbreite

Die Deka als Primärmarkt-Emittent von Anlageprodukten bietet per 30.6.2019 Produkte in acht der zehn Gattungen gemäß DDV an, in der Gattung Discountzertifikate allerdings mit nur einem Marktvolumen von deutlich unter einer Millionen EUR. Gemessen an dieser Kenngröße hat die Deka das zweitbreiteste Angebot unter den reinen Primärmarktemittenten. Innerhalb dieser Kategorien bietet die Deka insgesamt 81 verschiedene Auszahlungsstrukturen an. Die Deka bietet dabei vor allem einfache und transparente Anlagezertifikate für das Beratungsgeschäft ihrer Vertriebspartner an und hält sich bewusst aus solchen Kategorien zurück, die stärkeren Trading-Charakter haben. Gemäß der Produktklassifizierung des DDVs setzt sich die Deka-Produktpalette aus Aktienanleihen, bonitätsabhängigen Schuldverschreibungen, Bonus-Zertifikaten, Discount-Zertifikaten, Express-Zertifikaten, Kapitalschutz-Zertifikaten, Strukturierten Anleihen und weiteren Anlageprodukten ohne Kapitalschutz zusammen.

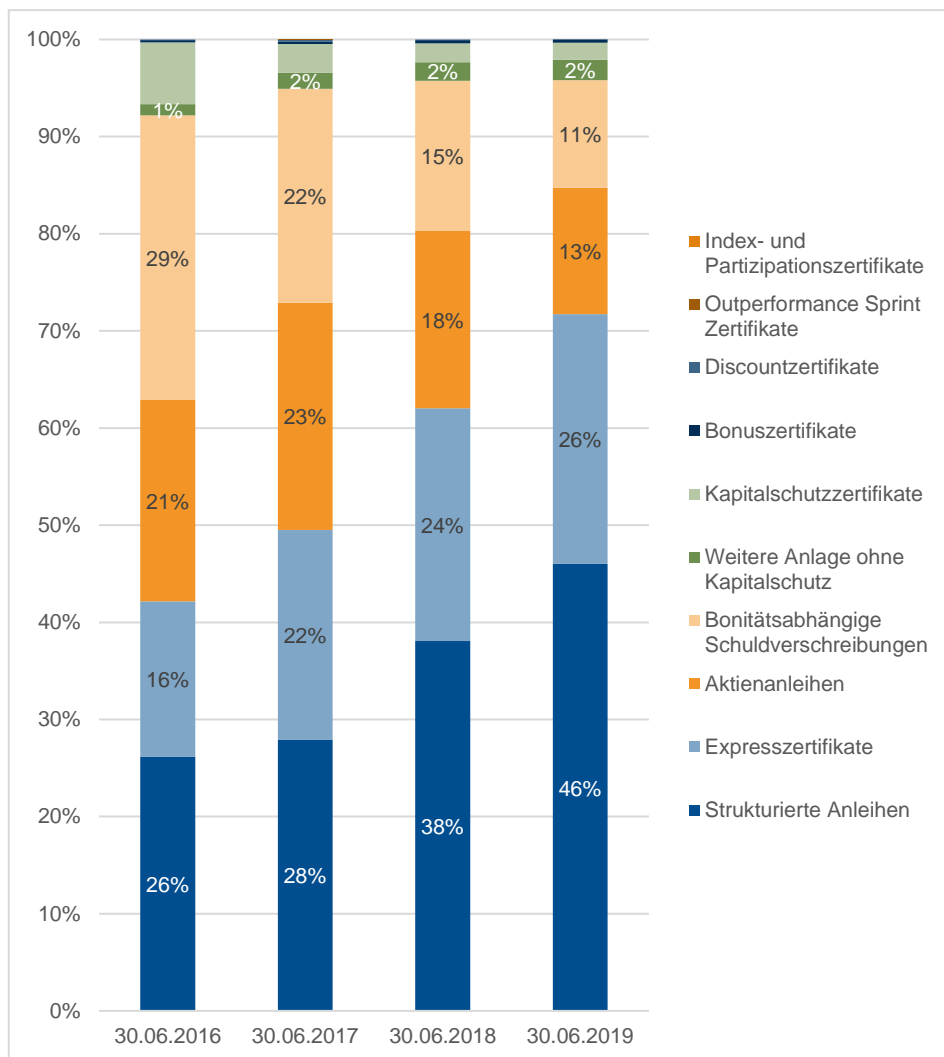
Zweitgrößte Produkttiefe

In ihrer Peergroup ist die Deka der Emittent, der seinen Kunden die zweithöchste Anzahl an Basiswerten anbieten kann. Zusammengefasst unter den Bereichen Aktien, Index, Fonds, ETF, Referenzsatz, Währungen und Referenzschuldner stellt Deka den Anlegern insgesamt 189 Basiswerte zur Verfügung. Größere Ausweitungen des Universums sind derzeit nicht zu erwarten, eher, dass punktuell das Basiswertuniversum um attraktive Basiswerte ergänzt wird.

Stringente Vorauswahl von Basiswerten

Die selbstauferlegte Restriktion, nach der die Deka auf ihre Initiative hin für ihre Vertriebspartner nur Zertifikate mit Basiswerten auflegt, die vom Research des Kooperationspartners NordLB oder des hauseigenen Researchs mit einer Halte- oder Kaufempfehlung, nicht aber einer Verkaufsempfehlung belegt sind, wird von Scope positiv gesehen. Allerdings wäre eine gewisse Ausweitung des Basiswerteuniversums, beispielsweise um US-Standardwerte, aus Sicht von Scope vorteilhaft einzuschätzen.

Abbildung 4: Produktgruppenzusammensetzung der Deka-Zertifikate



Quelle: DDV, erstellt von Scope; Stand: 30.06.2019

Wachsende Produktvielfalt

Produktinnovationen

Die Deka hat in den vergangenen Jahren zahlreiche Produkte mit neuen Strukturen und zu aktuellen Themen eingeführt, um ihre Marktposition zu stärken. Hierunter fallen unter anderem die Erweiterung des Produktangebotes um Zinsdifferenz-Anleihen mit Zielzins und Strukturen auf Sektorindizes. In den letzten zwölf Monaten kamen u.a. EUR/USD-Wechselkursanleihen, Strukturen mit ETF-Lieferung sowie Senior Non-Preferred Stufenzins- und Festzinsanleihen hinzu. Zudem wurde die Liste der Basiswerte um weitere Fonds, z.B. den Deka Industrie 4.0, und um Dividendenindizes wie den DivDax-Kursindex und den EuroStoxx Select Dividend 30 Kursindex erweitert. Dividendenindizes eignen sich angesichts ihrer hohen Dividendenrendite besonders gut als Basiswert für die von der DekaBank angebotenen Anlagezertifikate, da eine höhere Dividendenrendite grundsätzlich größere Gestaltungsspielräume für die Ausgestaltung der Produkte bietet, sei es in Form von z.B. tieferen Barrieren bei Expresszertifikaten oder durch höhere Caps bei Teilschutz Anleihen mit Cap. Gleichzeitig bietet der DivDax als Kursindex die Möglichkeit, in den deutschen Markt diversifiziert einzusteigen, zumal sich der DAX als Performanceindex als Basiswert für die von der DekaBank angebotenen Anlagezertifikate nur eingeschränkt eignet. Die Emission von etablierten Strukturen mit höheren

Basispreisen bis zu 100 Prozent gerade zum turbulenten Start des Börsenjahres 2019 zeigt zudem, dass die Deka ihre Emissionsstrategie variabel an die Marktgegebenheiten anpasst.

Hinsichtlich des Themas „Zertifikate-on-demand“ hat die Deka aktuell weder ein eigenes Angebot, noch sich an einer Plattform beteiligt. Stattdessen fokussiert die Bank ihre Ressourcen weiterhin auf das Kerngeschäft. Es erfolgt allerdings laufend eine Überprüfung des Angebotes. Da zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch keine ausreichende Nachfrage von Vertriebspartnern und Endkunden vorhanden ist, kann Scope die diesbezügliche Entscheidung der Deka nachvollziehen.

Anstelle von „Zertifikaten-on-demand“ bietet die Deka im B2B-Geschäft ihren Vertriebspartnern die Möglichkeit an, Individualemissionen aufzulegen. Dabei kann die jeweilige Individualemission neben dem initiiierenden Vertriebspartner auch anderen Vertriebspartnern zum Mitvertrieb zur Verfügung gestellt werden. Scope wertet es trotz der absolut gesehen beträchtlichen Mindestvolumina positiv, dass die Deka den Vertriebspartnern bei Individualemissionen keine Abnahmeverpflichtung für das avisierte Emissionsvolumen aufbürdet.

Produktspezifische Wissensvermittlung

Insgesamt bietet die DekaBank die folgenden drei Schulungsbausteine an:

1. Präsenzs Schulungen: Diese umfassen Einstiegsschulungen für neue Vertriebsbetreuer, Zertifikate-Trainings für Vertriebsbetreuer, maßgeschneiderte Schulungen nach individuellem Bedarf, einen Expertentag in Frankfurt mit Besuch der Fachabteilungen, regelmäßige Vertriebs-Schulungen im Rahmen bestehender Jour Fixe sowie wöchentliche Telefonkonferenzen.
2. Web-based Trainings: Hier steht die digitale Vermittlung von Grund- und Aufbauwissen sowie Schulungen zu allen relevanten Zertifikatetypen im Mittelpunkt, abgerundet durch Module zu den Themen provisionierter Sekundärmarkt und MiFID-Sachkunde-Nachweis.
3. Informationsunterlagen: Diese verschaffen sowohl Kunden als auch Mitarbeitern innerhalb des Sparkassenverbundes eine Übersicht über den Zertifikatemarkt und die angebotenen Produkte und deren Eigenschaften. Der Umfang des Broschüren- und Flyerangebotes, obwohl bereits sehr umfangreich, wird regelmäßig erweitert.

Panel IV – Client Services

Betreuungszeiten und -formen

Die Deka stellt den drei Zielgruppen (Sparkassenentscheider, -berater und -kunden) vielfältige Kontakt- und Kommunikationsmöglichkeiten zur Verfügung. Für Vertriebspartner bietet die Deka mit „DekaNet“ eine geschlossene Online-Plattform, die der interne Bereich der B2B-Plattform ist. Weitere Kontaktmöglichkeiten befinden sich auf der Webseite von Deka Investments und der Zertifikate-Webpage. Für Vertriebspartner sind börsentäglich von 08:00 bis 18:00 Uhr Experten über eine Hotline erreichbar, bei der jedem Anrufer ein persönlicher Ansprechpartner zugeordnet wird. Für Anleger stehen gleichzeitig Berater und ein Privatkunden-Call-Center bereit, welches durch eigene Mitarbeiter besetzt ist – der Verzicht auf ein externes Call-Center wird von Scope positiv gewürdigt. Weitere Kontaktmöglichkeiten sind das Online-Kontaktformular und E-Mail, über die das Zertifikate Produktmanagement Team für die Vertriebspartner zu erreichen ist. Für den persönlichen Kontakt vor Ort stehen den Sparkassen-Vertriebspartnern die Vertriebsmitarbeiter der DekaBank zur Verfügung.

Drei Schulungsbausteine

„DekaNet“ Plattform für den Vertrieb

Kein externes Call-Center, sondern eigene Produktexperten

Drei Online-Plattformen für B2B, B2C und B2B2C**Onlineauftritt**

Den unterschiedlichen Zielgruppen bietet die Deka umfangreiche Online Portale, die auf ihre spezifischen Bedürfnisse abgestimmt sind:

- 1.) Die B2B-Plattform „DekaNet“ ist die zentrale Vertriebsplattform, durch die eine gezielte Vertriebssteuerung ermöglicht wird. Hierüber werden allen Vertriebssteuerern, Produktentscheidern und Beratern sowie Vertriebseinheiten der DekaBank sämtliche relevante Markt-, Produkt- und Vertriebsinformationen (einschließlich Research) für das Zertifikate- (und Fonds-) Geschäft zur Verfügung gestellt.
- 2.) B2B2C sind die Website deka-institutionell.de und die Deka Zertifikate-Informationenplattform (ZIP). Mit deka-institutionell.de wurde für institutionelle Kunden eine eigenständige Website geschaffen, auf der Investoren unter anderem mehr über Produktlösungen, Services und aktuelle Themen erfahren können. ZIP ist ausgerichtet auf Vertriebspartner und Retail-Endkunden; es lassen sich alle verfügbaren Zertifikate suchen und der Nutzer kann sich über Zertifikate informieren. Nutzer finden dort auch kurze Erklärungen der Produktkategorien, ein Börsenlexikon, die FAQ und das aktuelle Schulungsangebot. Grundsätzlich zweimal wöchentlich wird dort eine Zertifikate-Kolumne veröffentlicht und der Marktüberblick informiert über Marktnachrichten, die Zinsentwicklung und aktuelle Top-Aktien.
- 3.) Für das klassische B2C Geschäft gibt es die Konzernwebsite auf deka.de, die der erste Anlaufpunkt aller Kundengruppen darstellt, sowie – mit ausschließlichem Zertifikatefokus – die Webseite zertifikate.deka.de. Diese wurde zuletzt um die Funktionalität eines Rückzahlungsrechners für Aktienanleihen erweitert, was Scope positiv bewertet. Gleichwohl wäre eine Ergänzung um weitere Tools zur Szenarioanalyse für verschiedene Zertifikatetypen wünschenswert. Generell ist anzumerken, dass sich die Onlinepräsenz der Deka was Informationsfülle und Übersichtlichkeit sehr positiv vom Wettbewerb der reinen Primärmarktanbieter abhebt.

Die Deka zeigt seit einiger Zeit Präsenz in den sozialen Netzwerken Xing, Facebook und YouTube. Darüber hinaus können Endkunden Zertifikate-Neuigkeiten über einen Twitter-Kanal verfolgen.

Wirkungsvolle Werbekampagne mit bundesweiter Präsenz

Eine große Rolle im On- und Offline-Auftritt der Deka spielt die um einen Bullen und Bären entworfene Werbekampagne, bei der die beiden Figuren sinnbildlich für die unterschiedlichen Anlegertypen und deren Börsenerwartungen stehen. Jedem Anlegertyp werden eine passende Anlagestrategie mit den entsprechenden Zertifikaten empfohlen. Mit der Marketingstrategie erreicht die Zertifikate-Plattform der Deka bundesweite Medienpräsenz; ein besonderer Fokus liegt auf Anzeigen auf einschlägigen Webseiten mit den Themen Nachrichten, Wirtschaft und Finanzen.

Seit der letzten Ratingaktualisierung hat die Deka einen animierten Produktfilm mit den DekaBank Zertifikate-Protagonisten Bulle und Bär mit dem Titel „Ein ganz normaler Tag in der Finanzmetropole Frankfurt am Main. Zertifikate von der DekaBank.“ erstellt, der den Vertriebspartnern zur Vertriebsunterstützung auf Bewegtbild-Kanälen (z.B. Homepages, Social Media, Veranstaltungen) zur Verfügung gestellt wird. Ziel des Films ist es, auf kurzweilige und sympathische Art Endinvestoren für das Thema Zertifikate zu sensibilisieren.

Deka bietet auch Zertifikate-Marketingpakete „on demand“ und exklusiv für Vertriebspartner an, zugeschnitten auf einzelne Produkte oder Kundensegmente, für die gesamte Sparkasse oder auch auf Bundesländerebene.

Zudem werden verstärkt Vertriebsaktionen mit regionalem Bezug vermarktet. Ziel ist es, den regionalen Vertrieb von Individualemissionen noch gezielter zu unterstützen, indem der Endkunde sich angesichts des regionalen Bezugs besonders von dem Produkt angesprochen fühlt.

Die Deka verfolgt eine Ausweitung ihrer Medienpräsenz in marktführenden Finanzportalen, insbesondere auf Onvista, finanzen.net, wallstreet:online, Ariva und Der Zertifikateberater. Neben Bannerschaltungen werden auf diesen Portalen regelmäßig eine aktuelle Zertifikatekolumne sowie Produktinformationen und Beiträge zur volkswirtschaftlichen Entwicklung veröffentlicht.

Schulungsangebote

Die Weiterbildung des Vertriebs erfolgt sowohl über Präsenzs Schulungen als auch über Web-Seminare. So gibt es Einstiegsschulungen, um allen neuen Mitarbeitern die Grundlagen des Zertifikatesgeschäfts zu vermitteln. Regelmäßig gibt es je nach regionaler Anpassung dann weiterführende Vertriebs Schulungen und auf Anfrage können auch maßgeschneiderte Schulungen nach individuellem Bedarf geplant werden. Zusätzlich findet allwöchentlich eine Telefonkonferenz statt, um über aktuelle Themen zu informieren. Um sich untereinander austauschen zu können, gibt es einen Expertentag in Frankfurt, bei dem die Fachabteilungen zusammenkommen, und sogenannte „Vertriebscamps“.

Pro Jahr werden zahlreiche Termine / Schulungen (zentral, regional und hausindividuell) durchgeführt, darunter eine hohe Zahl an Beraterschulungen und Großveranstaltungen. Die zentralen und regionalen Schulungs- und Informationsveranstaltungen sowie Veranstaltungen in den Sparkassen werden von den zentralen Produktspezialisten der DekaBank durchgeführt. Angeboten werden auch anlassbezogene Coaching-Termine für Filialberater durch die Vertriebsmitarbeiter vor Ort ohne zentrale Planung.

Ergänzt werden die Präsenzs Schulungen durch webbasierte Trainingsmaßnahmen, durch die Grund- und Aufbauwissen vermittelt wird. Zusätzlich gibt es Online-Schulungen zu allen angebotenen Zertifikatetypen. Die Erklärfilme für Zertifikate-Einsteiger werden kontinuierlich weiter ausgebaut. Hier wurde auf die Emittenten-übergreifenden Filme des DDV zurückgegriffen und diese auf die Deka-spezifischen Gegebenheiten angepasst.

Tools

Zur Unterstützung der Vertriebspartner Sparkassen stellt die Deka verschiedene aufeinander abgestimmte Tools zur Verfügung. Hierbei handelt es sich um die folgenden vier Tools:

1. DekaBank-Zertifikate-Reporting:

- Erstellung individualisierter Reports in PDF-Format für die Vertriebssteuerer bzw. Zertifikate-Ansprechpartner der jeweiligen Sparkasse; automatisiert monatlich oder ad-hoc
- Kontinuierliche Überwachung der Absatz- und Ertragsentwicklung, Durchschnittsmarge, Fälligkeiten
- Detailliertes und individualisiertes Ad-hoc-Reporting basierend auf dem zentralen, umfassenden Vertriebs-Data-Warehouse der DekaBank, in dem alle Daten zu Wertpapierumsätzen, -beständen und -erträgen sowie Wertpapierstammdaten enthalten sind
- Erweiterung der Monitoring-Funktionalität im Berichtszeitraum um die Wiederanlagequote, die Verteilung der Bestandsprodukte nach

Präsenz- und Webschulungen
auch nach individuellem Bedarf

Zentrale Schulungen sowie
Coaching für Filialberater

Umfangreiche Tools für
Controlling und After-Sales

Risikoindikatoren (SRI) sowie ein Ranking der eigenen Absatzleistung nach Produkttypen im Vergleich zu Verbandsgebiet und auf Bundesebene.

2. DekaBank After-Sales-Service Reporting (AFS):
 - Kontinuierliches, regelbasiertes Zertifikate-Reporting an Sparkassen-Vertriebspartner
 - Bestandsbezogenes Reporting über Produktereignisse, z. B. den Abstand des Basiswertes zur Barriere, Cap, Bonuslevel o. ä.
 - Individuelle Konfiguration der AFS-Regeln durch Vertriebspartner
 - Erweiterung des AFS Reporting um Veränderungen der Risikoindikatoren (SRI) während der Zeichnungsphase und im Sekundärmarkt.
3. Beratungsimpulse:
 - (Teil-)Rückzahlungs-, Fälligkeits-, Barriere-, Kreditereignis- und Wertentwicklungsimpulse für Deka-Zertifikate auf Ebene Endkunde
 - Individualisierbar auf Sparkassenebene
 - Täglich automatisch generierte Impulse direkt an den Beraterplatz
4. Webshop-Plattform für Marketing-Einsatzmittel on demand
 - Mit wenigen Klicks können Vertriebspartner alle Einsatzmittel bequem sortieren und on demand bestellen - physische Artikel per Lieferung, Dateien per Download.

Aus Sicht von Scope erzielt das eingesetzte Reporting in Verbindung mit der neuen Webshop-Plattform einen sehr hohen vertriebstechnischen Nutzen und unterstützt das fortwährende Geschäftswachstum in optimaler Weise.

Research

Neben Veröffentlichungen zu den jeweiligen Anlageprodukten stellt die Deka dem Vertrieb und ihren Kunden neun Research-Bausteine zur Verfügung:

1. Das Research zum Investmentprozess analysiert auf monatlicher Basis die Konjunktur und die Auswirkung auf das Soll-Portfolio sowie die Zertifikate-Produktkörbe.
2. Das Makro-Research gibt dem Anleger sowohl Informationen zu aktuellen Entwicklungen der Konjunktur und den Märkten, als auch zu den volkswirtschaftlichen Top-Themen.
3. Im Fonds-Research arbeiten Deka und Scope Analysis zusammen, um eine gemeinsame Marktmeinung zu entwickeln, und geben eine qualitative Einschätzung und Handlungsempfehlung.
4. Das Private-Banking-Research beinhaltet Einschätzungen der DekaBank für den Beratungsprozess im Private Banking, wobei die Anlageklassen Liquidität, Renten, Aktien, Immobilien, Rohstoffe, Hedgefonds und Private Equity betrachtet werden.
5. Im Treasury-Research werden täglich Konjunktur- und Marktentwicklungen kommentiert.



6. Das Zertifikate-Research gibt regelbasierte Empfehlungen und Prognosen zu allen DekaBank und ehemaligen LBB Zertifikaten ab und wird börsentäglich aktualisiert.
7. Das Aktien-Research deckt rund 200 Einzeltitel ab, die alle potenzielle Basiswerte für Zertifikate sind (Research durch Kooperationspartner NordLB).
8. Im neuaufgelegten Sektor-Research erfolgen Einschätzungen für 19 EuroStoxx-Subindizes und 19 Subindizes aus dem Universum Stoxx600. Neu aufgenommen wurden die Dividendenindizes Euro Stoxx Select Dividend 30 Kursindex und DivDax-Kursindex.
9. Im Anleihen-/Credit-Research werden über 135 Unternehmen, Staaten und staatsnahe Emittenten analysiert (Research durch Kooperationspartner NordLB).



Ratingskala

| | | | |
|--------------------------|---|-------------|--|
| AAA_{ZMR} | exzellente Qualität und Kompetenz | 4,00 | entspricht institutionellen Standards |
| | | 3,60 | |
| AA_{ZMR} | + | 3,30 | |
| | sehr gute Qualität und Kompetenz | | |
| | - | 2,70 | |
| | | 2,40 | |
| A_{ZMR} | + | 2,10 | |
| | gute Qualität und Kompetenz | | |
| | - | 1,50 | |
| | | 1,20 | |
| BBB_{ZMR} | + | 0,90 | |
| | zufriedenstellende Qualität und Kompetenz | | |
| | - | 0,30 | |
| C_{ZMR} | entspricht nicht institutionellen Standards | | |



Wichtige Hinweise und Informationen

Die Scope Analysis GmbH (im Folgenden ‚Scope Analysis‘) veröffentlicht Bewertungen als sog. Management-Ratings zu Asset Management Companies, Fonds- und Zertifikate-Emittenten. Diese Management-Ratings stellen kein „Rating“ im Sinne der Verordnung (EG) Nr. 1060/2009 über Ratingagenturen in der Fassung der Änderungsverordnungen (EU) Nr. 513/2011 und (EU) Nr. 462/2013 dar.

Die von der Scope Analysis GmbH verfassten Management-Ratings sind ferner keine Empfehlungen für den Erwerb oder die Veräußerung von Finanzinstrumenten, welche die Asset Management Company, der Investment Fonds- bzw. Zertifikate-Emittent emittiert bzw. ausgegeben hat und beinhalten kein Urteil über den Wert solcher Finanzinstrumente. Die Bewertungen der Scope Analysis stellen ferner keine individuelle Anlageberatung dar und berücksichtigen nicht die speziellen Anlageziele, den Anlagehorizont oder die individuelle Vermögenslage der einzelnen Anleger. Mit der Erstellung und Veröffentlichung von Bewertungen wird die Scope Analysis gegenüber keinem Kunden als Anlageberater oder Portfolioverwalter tätig.

Sofern nachfolgend der Begriff Asset Management Company verwendet wird, umfasst dieser sowohl Kapitalverwaltungsgesellschaften, Investmentgesellschaften, Verwaltungsgesellschaften als auch Investmentberatungsgesellschaften.

Verantwortlichkeit

Verantwortlich für die Erstellung und Verbreitung des vorliegenden Management-Ratings ist als Herausgeber die Scope Analysis GmbH, Berlin, Amtsgericht Berlin (Charlottenburg) HRB 97933 B, Geschäftssitz: Lennéstraße 5, 10785 Berlin, Geschäftsführer: Torsten Hinrichs, Said Yakhloufi.

Das vorliegende Management-Rating wurde erstellt und verfasst von: Dr. Andrea Vathje, Senior Representative.

Management-Ratinghistorie

25.09.2019 | Affirm | AAA_{ZMR}

20.08.2018 | Affirm | AAA_{ZMR}

07.03.2017 | Initial Rating | AAA_{ZMR}

Es erfolgte keine Aktualisierung des vorliegenden Management-Ratings innerhalb der letzten zwölf Monate.

Angaben über Interessen und Interessenkonflikte

Eine Beschreibung der von der Scope Analysis getroffenen Vorkehrungen, insbesondere etwaiger von ihr zur Verhinderung und Vermeidung von Interessenkonflikten im Zusammenhang mit der Erstellung und Verbreitung von Management-Ratings, ist in der „Richtlinie zum Umgang mit Interessenkonflikten“ der Scope Analysis GmbH abrufbar unter www.scopeanalysis.com.

Das Management-Rating wurde von Scope Analysis unabhängig jedoch entgeltlich auf Grundlage einer Vereinbarung mit dem Zertifikate-Emittenten über die Erstellung dieses Management Ratings erstellt.

Die Anbieterin des bewerteten Finanzinstruments hat eine Nutzungsmöglichkeit der Scope Analysis GmbH- Analysedatenbanken im Bereich Alternative Investments entgeltlich erworben.

Über den Zertifikate-Emittenten hat Scope Ratings GmbH ein Kreditrating erteilt. Scope Analysis GmbH und Scope Ratings GmbH sind beide Tochterunternehmen der Scope Corporation AG.

Wesentliche Quellen des Management-Ratings

Bei der Erstellung des Management Ratings wurden folgende wesentlichen Informationsquellen verwendet: Webpage des Asset Management Unternehmens - Angeforderte Detailinformationen - Jahresabschlüsse - Halbjahresabschlüsse - Datenlieferungen von externen Datenlieferanten - Interview mit dem Zertifikate-Emittenten - Externe Marktberichte - Presseberichte/sonstige öffentliche Informationen

Die in den Bewertungen enthaltenen Informationen stammen aus Quellen, die Scope Analysis für zuverlässig hält; sie wurden nach bestem Wissen zusammengestellt. Allerdings kann Scope Analysis die Richtigkeit der verwendeten Informationen nicht garantieren und kann keine Gewähr für deren Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Genauigkeit übernehmen.



Vor Veröffentlichung wurde dem Auftraggeber die Möglichkeit gegeben, das Rating und die maßgeblichen Faktoren der Ratingentscheidung (Ratingtreiber) einzusehen, inklusive der für das Rating zugrundeliegenden zusammenfassenden Begründungen des Ratings (Rating Rationale). Die Ratingnote wurde nach dieser Einsichtnahme nicht geändert.

Methodik

Das Management-Rating bezieht sich auf die Bewertung der Qualität des Zertifikate-Emittenten in seiner Funktion als Produktmanager und Emittent von Finanzinstrumenten im Sinne der von Scope Analysis veröffentlichten Methodiken. Die jeweils gültige Methodik ist abrufbar unter <https://www.scopeanalysis.com/#rating-and-research/asset-management-rating/methodologies>. Informationen zur Bedeutung der für die Bewertung verwendeten Rating-Skala ist auf der Website der Scope Analysis GmbH unter <https://www.scopeanalysis.com/#methodology/rating-scales> abrufbar.

Nutzungsbedingungen / Haftungsausschluss

Die Scope Analysis erstellt mit der gebotenen fachlichen Sorgfalt ihre unabhängige und objektive Bewertung zu einem bestimmten Stichtag, an dem die Bewertung veröffentlicht wird. Daher sind künftige Ereignisse als ungewiss anzusehen. Deren Vorhersage beruht dabei auf Einschätzungen, so dass eine Bewertung keine Tatsachenbehauptung darstellt, sondern lediglich eine Meinungsäußerung, die sich anschließend auch wieder ändern und in einer geänderten Bewertung niederschlagen kann. Scope Analysis haftet folglich nicht für Schäden, die darauf beruhen, dass Entscheidungen auf einer von ihr erstellten Bewertung gestützt werden

Im Falle einfacher oder leichter Fahrlässigkeit der Scope Analysis, eines ihrer gesetzlichen Vertreter, eines ihrer Mitarbeiter oder eines ihrer Erfüllungsgehilfen ist die Haftung bei der Verletzung vertragswesentlicher Pflichten beschränkt auf den vorhersehbaren und typischerweise eintretenden Schaden. Im Übrigen ist die Haftung bei einfacher oder leichter Fahrlässigkeit ausgeschlossen; dies gilt nicht im Falle einer Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit.

Sollte es sich bei dem jeweiligen Rating um ein beauftragtes Rating handeln, so besteht ebenfalls keine Haftung der Scope Analysis nach den Grundsätzen des Vertrags mit Schutzwirkung zugunsten Dritter. Die Bewertung sollte von den beteiligten Akteuren nur als ein Faktor im Rahmen ihrer Anlageentscheidungen betrachtet werden und kann eigene Analysen und Bewertungen nicht ersetzen. Die Bewertung stellt somit nur eine Meinungsäußerung zur Qualität dar und beurteilt unter keinem Umstand das Rendite-Risiko-Profil eines Investments und trifft auch keine Aussage dahingehend, ob die beteiligten Akteure einen Ertrag erzielen, das investierte Kapital zurückerhalten oder bestimmte Haftungsrisiken durch die Beteiligung an einem Investment eingehen. Der Inhalt der Ratings sowie der Ratingberichte ist urheberrechtlich sowie anderweitig durch Gesetze geschützt. Bei den dort genannten Produkt- und/oder Firmennamen kann es sich um eingetragene Marken handeln. Es darf eine Kopie der durch die Scope Analysis auf ihrer Website veröffentlichten Ratings bzw. Ratingberichte auf einem einzigen Computer für den nicht-kommerziellen und persönlichen internen Gebrauch gespeichert werden. Jede darüber hinausgehende unberechtigte Verwendung wie die Änderung, Reproduktion, Übermittlung, Übertragung, Verbreitung, Weiterveräußerung oder Speicherung für eine spätere Verwendung der Inhalte der Ratings bzw. Ratingberichte ist strengstens untersagt. Die unberechtigte Verwendung kann zu Schadensersatz- und Unterlassungsansprüchen führen.

Kontakt

Scope Analysis GmbH

Lennéstraße 5

10785 Berlin

Telefon +49 30 27891 0

Fax +49 30 27891 100

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer DE 814638226